

人生中场在菜市场重启

“

11月25日,央视新闻《相对论》栏目报道了广州沙园市场的一家鱼皮摊档,摊主谭家志“39岁失业后在菜市场重启人生”的故事登上热搜榜。

近日,记者来到沙园市场,通过谭家志的“星记鱼皮”店,发现更多“重启故事”。这里的摊主们,在商品交易的市场中沉浮,也在生活的浪潮中经历着各自的起伏与变迁。他们谈及辛酸时总是一笔带过,而在结束时,多以一句“广东人不怕吃苦,就怕没事做”结尾。

”



聂汶玺和谭家志



杜少妍



梁意芬和丈夫陈吉祥

人到中年去摆摊

“那时我看着环卫工人扫大街很羡慕,羡慕他们有份工作。”三年前,39岁的广州人谭家志被裁员,失去了原本安稳高薪的工作。中年失业,投了几百份简历都没有下文;妻子患癌,里里外外都需要用钱,打击接踵而来。

“之前17年的工作比较平稳,慢慢从一个专员成为一个部门的负责人,家里和公司两点一线,处理着相同工作,接触的人都是身边同事。脱离这个舒适圈,我的简历好像没有什么特色内容,抵抗风险能力基本为零。”谭家志回忆道,“那段时间总在不断否定自己、推翻自己,也在重新认识自己,意识到原来人生的上半场已经结束了,有些地方没有做好,没关系,还有下半场可以重来,就看怎么选。”

跑外卖、送快递、开网约车,这些快速再就业“三件套”岗位,谭家志不是没有考虑过。“这些工作都需要用时间和体力交换,一时之间难以解决我的困境。”他也不敢拿出十几二十万元冒险创业,因为“输不起”。

失业后,谭家志经常逛菜市场,在人群中穿梭,他看到很多人身上挎着的“菜篮子”。“做关乎民生的事情总错了。”他萌生想法,把创业的地点放在菜市场,“投入不高,但有机会。”

2023年4月底,谭家志开始摆摊卖鱼皮。原先打算拜师学艺做盐焗鸡粉,后来在市场里跑来跑去,他碰到了一个卖鱼皮的年轻小伙,一琢磨整个市场卖盐焗鸡的多,卖鱼皮的没几个,就转变方向,进货摆摊,起名“星记鱼皮”。

作为白领在职场中拼搏多年,乍一下要融入市井气息浓厚的菜市场,相比起多年浸淫其中的老手摊主们,谭家志人到中年还是白纸一张,也有过手忙脚乱的时候。他将箱子绑在电动车上,在繁华路口、学校门前找个空地,盖子一掀开,就地开卖。第一天摆摊时,谭家志走了四个菜市场,换了两台电动车,一个上午只卖出4盒;下午有了进展,卖出15盒,流水285块钱。他在社交平台上特意纪念:“这是近一年多以来的正式收入。”

靠双手赚钱不丢人

有时谭家志去到广场,蹲半天卖不出一盒;有时正卖得火热却遭受驱赶,听到很难听的话,他也会暗自脸红,“好歹读过书,管过人。”后来他总算想通了,“靠自己双手干活,能赚钱,不丢人。”

鉴于四处流动摆摊总不是办法,他就先在沙园市场日租摊位开了四个临时销售点,后来又租下个小摊位,算正式有了一个固定的档口。新店不到四平方米,但卖鱼皮已足够。即便现在还仍在靠自己原有的积蓄过活,但未来怎么做,他还有很多设想。

上热搜后,生意有了点起色,谭家志的妻子聂汶玺会过来搭把手。相比起谭家志偶尔不经意流露出的忧愁,聂汶玺交谈中总是笑着,不时开些小玩笑。“我们现在有手有脚,有口饭吃,双方父母健在,孩子健康成长,这就是巨大的幸福了。”聂汶玺说。引发关注后很多人来向他们咨询经营之道,他们已有打算免费分享,能帮的就尽量帮。

生病之前,聂汶玺是一家商业地产公司的合伙人,患癌后为养身体从公司离职。从企业高管到“经常去薅羊毛”,她忍受着身体上的痛苦,从容接受一切转变。

聂汶玺回忆道,她以前压根不进菜市场,那时小摊借租在一家鞋店门口的空地上,她守着小箱子,不好意思吆喝出声。然而不到十分钟就有客人光顾,“我想都没想,嘴里蹩脚的粤语立马就说出来了。现在让我随时随地吆喝,完全没有问题。”

目前聂汶玺病情稳定,还经常通过自媒体分享自己的经历,安慰和鼓励同行,“远比以前风光出入各种高端场合更有满足感。”记者问她,如果生活一直不会好怎么办?“不会的,我相信它会好!”她说得非常坚定。

雄记鞋店在星记鱼皮店旁边,56岁的店主陈楚雄,年轻时从潮汕离家到广州做“走鬼”(流动小贩),到沙园市场开鞋店十几年,是第一个租借地方给谭家志摆摊的人。

“当时看他在附近摆摊,觉得人还可以又聊得来,能帮就帮,就挪了个地方让他摆一摆。”陈楚雄说。有时谭家志会向陈楚雄请教在菜市场的生存之道,哪里好摆、怎么卖,雄哥这样的老手自有一套。但陈楚雄说,这一切都是谭家志自己的努力,他没帮上什么忙,偶尔说上几句话,“我说,在菜市场只要勤快,能吃苦,就不会饿死人。”

陈楚雄看着谭家志一路奋斗,也会想起自己年轻时的经历。最穷时租了一个楼梯下的小空间,在那个洞里安身,去海印大桥下卖水果,突遭大雨,他护着水果,全身都被淋湿。而今30多年过去,陈楚雄在沙园市场稳定下来,走街串巷的“走鬼”成了“雄记鞋店”的小老板。“都是一路拼过来的,广东人肯拼,在哪里都能淘金。”

有事做就开心

“星记鱼皮”店里还浓缩着其他人的努力。56岁的广州人杜少妍是谭家志的合伙人,担负起鱼皮蘸料研制这一关键工作。杜姐做过幼师,后来在餐饮行业工作,曾在东方宾馆八楼做国宴,后又辗转全国各地做餐饮接待,最辉煌时手下管理七百多人。

“菜品的来源、制作的过程、出品的审核……每一步我都要管。”2018年,正要退休时,杜姐的老伴突发中风,她在照料病人和繁重工作中打转。急需用钱时也曾去摆摊,后来谭家志找到她,希望能帮忙研制鱼皮蘸料。

杜姐花了两个月时间,拜访相识的老师傅,与谭家志一起反复调配酱油蘸料。“广州人要一个鲜味,我们是0.5克那样一点点地调、一次次地试。就算是放在街边卖,我也要调好,至少对得起自己。”杜姐说,如今有很多回头客从老远的地方过来,惦记着她这口鱼皮。

在档口中互相帮忙售卖彼此的商品,也属于菜市场的一种经营智慧。天气转凉后,谭家志从万松园市场的“芬姐糕点”店拿了些粽子,到自己店中售卖。

“芬姐”梁意芬今年53岁,用日租50元的价格拿下一个小铺位,卖自制的广式“咸酸”和糕点。“我不放糖精,吃起来不口干,还有小时候的味道,很受欢迎的。”芬姐回忆道,每天一早就备货,深夜还要蒸糕,一早起来糕点还是软乎乎的,就搬到楼下卖,“那个时候住四楼,没有电梯,我提个小箱子,有五六十斤重,每天就这样上下楼梯搬来搬去。”

走进沙园菜市场,近千个摊档紧密排列,广式的市井风情浓厚扑面,能听到的声音一下子嘈杂起来——

谭家志有了新的羡慕对象:“旁边店主的豆酱总能很快卖完。”

聂汶玺多送了一包花生给顾客:“好事成双啊!”

雄哥从货柜深处掏出一双棉鞋给老人家看:“上面还有公仔哩。”

芬姐边说话边停不下手里的活:“我就怕没事做,有事做我就开心。”

杜姐进了一批蝴蝶兰放在摊位对面摆着:“能卖就卖出去,卖不出去,我一抬头就能看到花,多好!”

(来源:羊城晚报)